

**Gruppo CartaSi:
approvato il Piano Industriale 2007-2009**

*Riconferma leadership nel mercato delle carte di pagamento,
con incremento dei ricavi (1.050 milioni di euro)
Nel triennio, utile ante imposte triplicato
Significativa crescita nel Servicing
Incremento competitività sul mercato
Ingresso in due nuovi business*

Milano, 16 febbraio 2007 - Pier Luigi Fabrizio e Mauro Melis - rispettivamente Presidente e Consigliere Delegato/Direttore Generale di Si Holding S.p.A., e Presidente e Amministratore Delegato di CartaSi S.p.A. - hanno illustrato questa mattina il Piano Industriale del Gruppo CartaSi per il triennio 2007-2009.

Tre le linee guida strategiche:

- **valorizzare e difendere il business tradizionale**, rafforzando il ruolo di partner strategico delle Banche clienti e conservando l'attuale posizione di leadership.
Per raggiungere questo obiettivo sono state identificate una serie di iniziative volte ad incrementare il numero di carte in circolazione e il loro utilizzo, e a sviluppare il business Acquiring. Sul fronte **Issuing**, si prevedono fra l'altro:
 - l'arricchimento della gamma d'offerta (debito, carte Premium, Business, Prepagate);
 - la predisposizione di un'offerta modulare per le carte Classic (prodotto base *low cost* + personalizzazioni predefinite a *bundle*);
 - lo sviluppo del canale web;
 - la diffusione di tecnologie innovative (contactless, SMS).Per l'**Acquiring**, le principali iniziative riguardano:
 - lo sviluppo di un'offerta sul debito;
 - la conquista di nuovi segmenti di mercato attraverso offerte dedicate (*Large Ticket*, Pubblica Amministrazione, Assicurazioni);
 - la crescita dell'Acquiring on-line (web) e virtuale (SMS, TV digitale).
- **diventare un player di riferimento sul Servicing** (servizi di distribuzione, processing, operations e post-vendita) per accompagnare le Banche dotate di propria licenza per l'emissione di carte di pagamento attraverso *bundle* di servizi articolati e flessibili. Il *Servicing* ha oggi un mercato stimato di 1,2 miliardi di euro in Italia e di 17 miliardi di euro in Europa.



Pag. 2

- **perseguire una maggiore efficienza operativa** per competere sul mercato, ottenendo nel triennio importanti riduzioni di costo (50-55 milioni di euro) a volumi costanti, per garantire la competitività dell'offerta. La riduzione del costo del lavoro contribuirà in misura marginale al raggiungimento dell'obiettivo (20%).

Il Gruppo svilupperà inoltre, entro il 2007, due business affini: il **Consumer Finance** e l'**Acquiring internazionale**.

In particolare, è prevista la costituzione di una **Consumer Finance House** focalizzata sulle carte revolving, sulla cessione del quinto e sui prestiti personali. Il nuovo soggetto permetterà alle banche clienti (soprattutto a quelle medio-piccole) di disporre di prodotti competitivi sul mercato, complementari alla classica offerta bancaria. Da una stima preliminare, si ipotizzano nuovi ricavi nell'ordine di 40-50 milioni di euro nel triennio e fino a 200 milioni di euro al 2012.

Altra sfida è l'**Acquiring internazionale**, per il quale è al vaglio l'acquisizione di players locali nell'Est Europa.

Il Piano Industriale prevede anche - nell'ambito degli interventi di riduzione dei costi - la concentrazione territoriale delle attività e delle sedi e la riorganizzazione societaria, con l'eliminazione, l'integrazione e/o la trasformazione delle società non "core" e l'alleggerimento della Holding con la riallocazione di alcune attività operative e di servizio all'interno di CartaSi S.p.A. e Si Servizi S.p.A..

"Il Gruppo CartaSi continua a portare avanti con decisione e con puntualità la propria strategia" commenta Pier Luigi Fabrizi "L'approvazione del Piano Industriale 2007-2009 rappresenta un'ulteriore, fondamentale tappa lungo la strada del cambiamento avviata a suo tempo con il mutamento degli assetti proprietari e proseguita successivamente con la definizione della nuova struttura degli organi di vertice".

"Il Piano" prosegue Fabrizi "appare ambizioso, sfidante e coraggioso sia negli obiettivi di performance, sia nelle scelte attinenti gli interventi di razionalizzazione, le nuove politiche di prodotto e commerciali, lo snellimento della struttura di Gruppo, l'ingresso in nuove aree di business". Il Presidente aggiunge infine che il Piano Industriale "traccia una rotta che mira a consentire al Gruppo CartaSi di operare con tranquillità e con successo in un contesto di mercato ricco di opportunità di crescita, ma caratterizzato anche da relazioni concorrenziali sempre più intense.



Pag. 3

La volontà del Gruppo CartaSi è quella di migliorare il suo già brillante posizionamento competitivo, proponendosi come un'entità efficiente, flessibile e diversificata capace di servire il mercato e di stare sul mercato al meglio".

"Gli interventi di efficientamento" dichiara Mauro Melis "oltre a garantire continuità su basi solide, hanno l'obiettivo di confermare il ruolo da protagonista del Gruppo CartaSi nel mercato dei sistemi di pagamento e di creare condizioni favorevoli per affrontare con successo le nuove sfide del mercato. Le iniziative previste dal piano, ivi compresi i nuovi motori di crescita nel Consumer Finance e nell'Acquiring Internazionale" continua Melis "permetteranno di garantire la competitività e la crescita del Gruppo nel medio-lungo periodo, raggiungendo importanti risultati nel triennio e ottenendo una triplicazione dell'utile ante imposte, con un incremento dei ricavi lordi fino a 1.050 milioni di euro".

Il mantenimento della leadership di CartaSi sul business tradizionale si otterrà, conclude il Consigliere Delegato "grazie a nuove strategie commerciali e ad un'offerta competitiva nei prezzi, innovativa nei prodotti e nei servizi e all'avanguardia per le tecnologie utilizzate".

IL GRUPPO CARTASI OGGI

Dalla Capogruppo Si Holding dipendono oggi sei società:

- **CartaSi S.p.A.:** emette e gestisce carte di pagamento ed eroga i servizi di negoziazione delle transazioni per conto delle Banche Clienti.
- **Si Servizi S.p.A.:** opera come *Service Provider* per Banche ed altre società finanziarie e non, proponendo una gamma di servizi modulari attinenti i sistemi di pagamento.
- **Si Collection S.p.A.:** opera come società di recupero crediti in via stragiudiziale, con esperienza anche nella gestione di incassi e solleciti e nell'assistenza legale.
- **Si Call S.p.A.:** presta servizi basati sull'utilizzo del canale telefonico nei settori della gestione delle carte di pagamento, del recupero crediti e del telemarketing.
- **Young Generation S.p.A.:** fornisce soluzioni *wireless* che permettono la gestione di servizi informativi e dispositivi via cellulare.
- **CartaFacile S.p.A.:** opera nell'ambito del segmento delle Carte prepagate (nominative ed anonime) e sviluppa/gestisce i prodotti e i servizi dell'omonimo circuito.



Pag. 4

CARTASI S.P.A. - QUALCHE DATO

Carte in circolazione: 7 milioni (-0,6% vs. 2005)
Nuove emissioni: 940.000 (+11,4% vs. 2005)
Numero transazioni gestite: 406 milioni (+8,3 vs. 2005)
Volumi transazioni gestite: 42,447 miliardi di euro (+9,3% vs. 2005)
Speso Titolari: 22,6 miliardi di euro (+4,5% vs. 2005)
Spesa media annua per carta: 3.236 euro contro i 3.077 euro del 2005 (+5,2%)
Numero medio annuo di transazioni per carta: 33,7 (vs. 33,0 nel 2005)
Valore medio di spesa per singola transazione: 102,5 euro (vs. i 98,8 euro del 2005)
Negoziato Esercenti convenzionati: 22,9 miliardi di euro (+12,1% vs. 2005)

POSIZIONAMENTO IN ITALIA E IN AMBITO EUROPEO E MONDIALE

Fonte dati: "The Nilson Report dicembre 2006" - rif. dicembre 2005

VOLUMI DI SPESO

CartaSi è 1[^] in Italia, 9[^] in Europa e 22[^] nel panorama mondiale.

NUMERO DI CARTE

CartaSi è il 1° Issuer in Italia, il 10° in Europa e il 45° nel mondo.

QUOTE DI MERCATO CARTASI IN ITALIA

Fonte dati: proiezioni CartaSi al 31/12/06 su dati Banca d'Italia 31/12/05

Carte in circolazione: 24,1% (che sale al 38,6% se si considerano solo le carte attive, cioè effettivamente utilizzate)

Speso Titolari: 43,7%

Contatti con la stampa

Ufficio stampa CartaSi: **Lob Media Relations**

Alberto Cigolini (335/6890882)

Doriana Lubrano (335/5697385)

Tel. 02-9287.0280

e-mail acigolini@lobcom.it

dlubrano@lobcom.it